

## **Изучение психологического влияния на учащихся и студентов**

Каждый человек, рано или поздно задумывается: «если бы все люди делали то, что хочу я, я был бы счастлив». Мы хотим подчинить своей воле работодателей, учителей, родителей, друзей и часто замечаем, что идём за кем – то, только потому что этого хотел другой человек, мы покупаем то что рекламируют в СМИ. Но воздействовать на других людей может не каждый, хорошая манипуляция является произведением искусства – искусства влиять на людей. Но к сожалению психологическое влияние мало изучено, поэтому мы не всегда осознаем проблему аккуратного манипулирования. Принято считать манипуляцию чем-то плохим, однако психологи любят приводить примеры из фольклора, доказывающие обратное. Например, история красавицы Шехерезады, которая рассказывала сказки своему грозному повелителю Шахриару, и с помощью манипуляции спасала от смерти не только себя, но и самых красивых девушек своей страны.

И в нашей повседневной жизни приобретенные знания можно успешно использовать в качестве средства мягкой защиты от перегибов руководителей, дурного характера коллег или родственников, а также агрессивных выпадов со стороны тех, с кем случайно довелось общаться.

Для того чтобы разобраться в этом “искусстве” для начала узнаем, а что же такое психологическое влияние.

Психологическое влияние – это воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие.

К исключительно психологическим средствам влияния относятся вербальные (слова, и прежде всего их смысл, но так же характер используемых слов, подбор выражений, правильность речи либо разные виды её направленности), паралингвистические (особенности произнесения речи, отдельных слов и звуков) и невербальные (взаимное расположение собеседников в пространстве, позы, жесты, мимика, контакт глаз, оформление внешности, прикосновения, запахи).

В психологическом взаимодействии можно «нейтрализовать» партнёра с помощью внешних средств – социальных или физических. Но

эти методы борьбы неадекватны сущности собственно психологического взаимодействия. Ссылки на возможность применения социальных санкций или физических средств воздействия должны считаться психологическими средствами, но только до тех пор пока эти угрозы не приводятся в действие. Например, угроза увольнения или побоев – это психологическое средство, увольнение или побои – социальные и физические средства воздействия. Они, несомненно, производят психологический эффект, но сами психологическими средствами не являются.

Психологическое влияние и противостояние влиянию должны совершаться с помощью исключительно психологических средств, в противном случае они перестают быть психологическими. Влияние может происходить совершенно неосознанно, как дыхание, и подобно дыханию, но осознаваться как жизненно важная потребность. Влияние совершается потому, что это атрибут живого человека.

После анализа теоретических подходов мы создали и провели тренинг, в 11 классе МОУ СОШ №1 г. Красноуфимска и студенческой группе ПС-304 РГППУ г. Екатеринбург под названием «Тренинг влияния и противодействия влиянию».

Цель тренинга: вызвать у человека определенную эмоцию, путём психологического влияния.

Было предложено 4 варианта эмоций: страх, жалость, любопытство, растерянность.

<i>эмоция</i>	<i>Что происходило</i>	
	<i>Студенты</i>	<i>Старшеклассники</i>
страх	Были использованы все средства психологического воздействия. Цель достигнута	Были использованы вербальные и невербальные средства, а так же повышенная агрессивность и попытка физического воздействия. Цель достигнута.
жалость	Использованы вербальные, паралингвистические средства воздействия. Цель не достигнута.	Использованы вербальные средства воздействия. Цель не достигнута.
любопытство	Использованы все средства психологического воздействия. Цель достигнута.	Использованы вербальные средства воздействия. Цель достигнута.
растерянность	Использованы все средства психологического воздействия. Цель достигнута.	Использованы все средства психологического воздействия. Цель не достигнута.

Вывод: студентам легче вызывать какую – либо эмоцию, т.к. словарный запас и жизненный опыт богаче, а учащиеся привыкли решать проблемы путём выхода агрессии, через силу. Так же и студентами и старшеклассниками не была достигнута цель вызвать жалость, так как они не знали слабые места собеседника (что вызывает жалость).

В жизни мы постоянно сталкиваемся с такими эмоциями и не каждый может их вызвать или противостоять им, поэтому необходимо изучать проблемы влияния и уметь применять на практике методы противодействия влиянию. Знания о которых можно получить, изучая психологические дисциплины в нашем университете.

*Трофимова Н.В. , Церковникова Н.Г.*

г. Екатеринбург, РГППУ

### **Психологические особенности системы отношений дезадаптированных подростков**

В условиях современного российского общества все большую значимость приобретает проблема взаимодействия трудновоспитуемых подростков с социальным окружением. Нарушение взаимосвязей с социальным окружением является одной из психологических причин развития отклонений в приспособленности к окружающей среде, к ее требованиям и нормам, то есть дезадаптации личности.

Наиболее полно проблему отношений личности в отечественной психологии раскрыл В.Н. Мясищев. Согласно теории отношений субъективные отношения отражают содержательную связь человека с внешним миром. Из логики рассуждений В.Н. Мясищева следует, что субъективные отношения представляют собой «концентрат мотивационных образований человека и средовых влияний общественной действительности» [3].

Развитие личности и ее отношений происходит в процессе общения человека с другими людьми, под их воздействием, влиянием. Способом или формой общения и отношения являются обращения человека с человеком. Обращение мягкое или жесткое, даже жестокое, подавляющее или ободряющее, грубое или мягкое, сухое или ласковое формирует и отношения, и потребность или боязнь общения. Нарушения отношений личности с окружающими людьми могут привести к дезадаптации.